

15° CONCURSO

Línea 4. Proyectos Productivos Sostenibles

Noviembre 2015



LÍNEA 4. PROYECTOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES

OBJETIVOS

- **General**

Contribuir al fortalecimiento de capacidades de las familias que manejan unidades productivas para incrementar ingresos netos de manera sostenible.

- **Específicos**

- Mejorar las competencias en gestión empresarial de la unidad productiva a través de la capacitación, asistencia técnica y asesoría a los beneficiarios o sus organizaciones.
- Mejorar la productividad de la unidad productiva de manera sostenible, a través de la capacitación, asistencia técnica de los beneficiarios, la articulación para el acceso a los medios de producción en mejores condiciones (insumos, mano de obra, equipos, infraestructura, etc.).
- Mejorar las competencias para la comercialización a través de la promoción de la articulación de los beneficiarios a los mercados de bienes y servicios en condiciones más justas.

LÍNEA 4. PROYECTOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES

BENEFICIARIOS

- Personas mayores de 18 años, que conducen unidades productivas y reúnen las condiciones indispensables para la adopción sostenible de las tecnologías y estrategias a promover. Estas condiciones están relacionadas con las características de la unidad productiva, de la unidad familiar, del entorno económico social y ambiental y su vinculación al mercado.
- Preferentemente, en situación de pobreza o de vulnerabilidad.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Basado en la demanda
- Complementariedad
- Orientada al desarrollo de competencias para la gestión empresarial de la unidad productiva
- Social, económica y ambientalmente sostenible
- Efectividad de la gestión del proyecto

0. CARÁTULA

LÍNEA 4: PROYECTOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES REGIÓN: _____

TÍTULO DEL PROYECTO			
INSTITUCIÓN EJECUTORA			
FORMULADOR DEL PROYECTO		CÓDIGO	

PRESUPUESTO (SI.)

APORTE FONDOEMPLEO		
CONTRAPARTIDA	INSTITUCIÓN APORTANTE 1	
	INSTITUCIÓN APORTANTE 2	
	INSTITUCIÓN APORTANTE 3	
	INSTITUCIÓN APORTANTE 4	
	INSTITUCIÓN APORTANTE 5	
	BENEFICIARIOS	
PRESUPUESTO TOTAL		

CARTA FIANZA

MONTO CARTA FIANZA (SI.)	
--------------------------	--

DURACIÓN DEL PROYECTO

FECHA DE INICIO		FECHA DE TÉRMINO		DURACIÓN (MESES)	
-----------------	--	------------------	--	------------------	--

ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

UBIGEO*	REGIÓN	PROVINCIA	DISTRITO	CENTROS POBLADOS

PRINCIPALES METAS

PRODUCTO/SERVICIO	N° BENEFICIARIOS		INGRESO NETO POR BENEFICIARIO OBTENIDO DEL PRODUCTO/SERVICIO PROMOVIDO		EMPLEO GENERADO	
	SELECCIONADOS	CAPACITADOS	ACTUAL	ESPERADO	ACTUAL	ESPERADO
			(SI.)		(N° puestos de trabajo)	
1.						
2.						

IV. DECLARACIÓN JURADA

Yo, [Nombre del representante legal de la institución proponente], identificado con DNI [N° DNI], en mi calidad de representante legal de la institución [Nombre de la institución proponente], DECLARO BAJO JURAMENTO:

- Que conocemos, aceptamos y nos sometemos a los lineamientos, condiciones y procedimientos comprendidos en las bases del 15° Concurso de Proyectos.
- Que somos responsables de la veracidad y autenticidad de los documentos e información que presentamos para efecto del 15° Concurso de Proyectos.
- Que el presente proyecto no cuenta con financiamiento aprobado por otra fuente, para los componentes y rubros donde se solicita financiamiento a FONDOEMPLEO.

[FIRMA]

[Nombre del representante legal de la institución proponente]

* Incluye como imagen el formato de Información General del Proyecto obtenido del Sistema Presupuestal.

I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.1. Delimitación y accesibilidad al ámbito de intervención

1.1.1. Ámbito de intervención

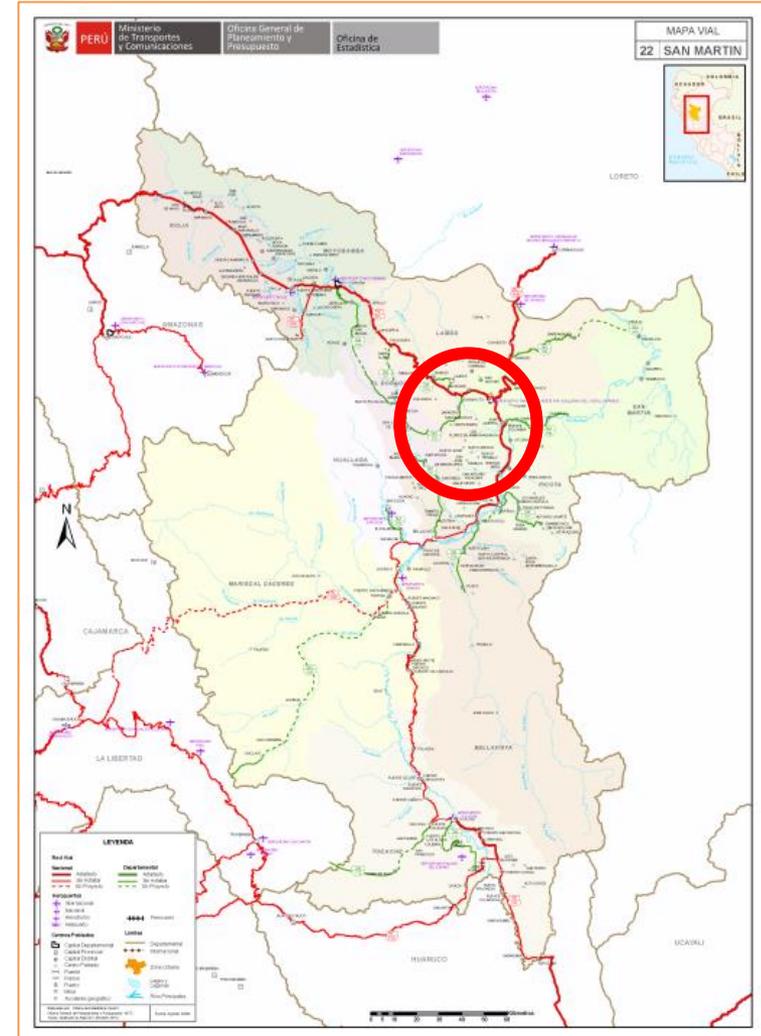
- A nivel de centro poblado
- Incluya mapa de ubicación geográfica y vial
- Cuadro N° 1

1.1.2. Accesibilidad

- Vías de acceso, condiciones y medios de transporte desde ciudad intermedia
- Cuadro N° 2

RECUERDE:

- Delimitación debe ser correspondiente con la capacidad operativa de IP y restricciones del modelo de intervención.
- Evite ámbitos demasiado extensos o no delimitados claramente.



I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.2. Caracterización socioeconómica del ámbito de intervención

1.2.1. Población

➤ Cuadro N° 3

1.2.2. Educación

➤ Cuadro N° 4

1.2.3. Actividades productivas

➤ Cuadro N° 5A, B, C, D

RECUERDE:

- Utilice información estadística reciente (del 2007, en adelante) y debidamente referenciada,



I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

1.3. Condiciones ambientales y climatológicas

- Condiciones geográficas y/o climáticas predominantes en la zona de intervención.
- Variables climáticas con incidencia directa en actividades productivas del ámbito (altitud, Tº, PP anual, entre otros).
- Fuentes de agua para la producción.
- Calendario de ocurrencia de fenómenos climáticos (lluvias, heladas, granizadas, veranillos, entre otros).
- De ser necesario, divida el ámbito en zonas con marcadas diferencias y presente la información para cada zona.



1.4. Árbol de problemas

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.1. Caracterización de la demanda

2.1.1. Características del producto/servicio

- Nombre comercial, marca
- Características de calidad, presentación, otros.

2.1.2. Demanda actual y potencial

- ¿Quiénes son los actuales compradores/usuarios del producto/servicio a ser promovido?
- ¿Qué destino le dan a dicho producto/servicio?
- ¿Cuales son las actuales exigencias y condiciones de compra (en relación a calidad, oportunidad, cantidad, precio, etc.) actuales.
- ¿Existen compradores/usuarios potenciales del producto/servicio a ser promovido.
- ¿Cuál es el canal de comercialización para llegar a dichos compradores?



RECUERDE:

- Producto: cultivos, plantaciones forestales, crianzas, artesanía /Servicio: turismo rural, ecoturismo.
- Compradores: adquirientes del producto / Usuarios: adquirientes del servicio
- Cada proyecto podrá promover hasta 2 productos/servicios complementarios (Por ejemplo: leche/queso).

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.1. Caracterización de la demanda

2.1.3. Identificación de la demanda específica

- Compradores interesados en adquirir producto/servicio a ser promovido.
- Dispuestos a suscribir contratos de compra a futuro o cartas intención de compra (FORMATO N° 02).
- Los contratos deben incluir exigencias y condiciones de compra: calidad, cantidad, oportunidad, presentación, lugar de entrega, precio, forma de pago.
- Condiciones de compra: concordantes con características de oferta del proyecto.

15° CONCURSO DE PROYECTOS
FORMATO N° 02
CARTA DE INTENCIÓN DE COMPRA/ADQUISICIÓN

Lima, ____ de _____ del 2015
Señoras:
FONDO NACIONAL DE CAPACITACIÓN LABORAL Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO
FONDOEMPLEO
Av. República de Panamá N° 3030 Piso 12, San Isidro – Lima
Presente.-

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes, en mi calidad de representante legal de la empresa [Nombre de la empresa], identificada con RUC [N° RUC], con domicilio fiscal en [dirección de la empresa que figura en la Ficha RUC] y régimen tributario [Régimen Especial, Régimen General, Régimen Único Simplificado], para manifestarles que estamos informados sobre los alcances del proyecto [Título del proyecto], que la [Institución Proponente] presentará al 15° Concurso de proyecto convocado por FONDOEMPLEO.

Al respecto, manifiesto que mi representada está dispuesta a adquirir el [producto/servicio] que será producido por los beneficiarios del proyecto. La compra del [producto/servicio] será en las siguientes condiciones:

- > Cantidad:
- > Características de calidad:
- > Oportunidad:
- > Presentación:
- > Lugar de entrega:
- > Precio:
- > Forma de pago:
- > Otros (describa):

Aprovecho para manifestar que mi representada es una empresa con [N°] años de experiencia en el mercado, que comercializa en promedio [cantidad del producto/servicio] [unidad de medida] anuales.

Agradeciendo su atención a la presente, me despido.

Atentamente,

[Nombre del representante legal]

RECUERDE:

- Compradores/usuarios identificados deben ser negocios/empresas consolidadas, con experiencia y solvencia suficientes para afrontar compromisos de adquisición, sin inconvenientes.

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.2. Caracterización de la oferta actual

2.2.1. Oferta actual de la zona de intervención

- ¿Cuáles son las Características de oferta actual del producto/servicio: calidad, cantidad, oportunidad, costos, lugar de entrega, etc. ?
- ¿ Quienes son los principales compradores/usuarios del producto/servicio actualmente.
- Compare características del producto/servicio actual VS requerimientos y condiciones de compradores/usuarios identificados.
- Determine ventajas desventajas para satisfacer demanda de los compradores/usuarios.
- Cuadro N° 6



RECUERDE:

- En caso existan diferencias significativas entre grupos(zonas), caracterice cada grupo y precise N° productores por grupo.

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.2. Caracterización de la oferta actual

2.2.1. Oferta de otras regiones

- Señalar las Regiones que proveen producto/servicio a los mercados elegidos por proyecto.
- ¿Cuales son las Características de oferta actual del producto/servicio: calidad, cantidad, oportunidad, costo de producción, lugar de entrega, forma de pago, etc.?
- ¿Cuales son las ventajas y/o desventajas de oferta actual de estas regiones respecto a la oferta del ámbito de intervención del proyecto?
- ¿Qué oportunidades pueden ser aprovechadas por los productores de zona de intervención para mejorar su competitividad en los mercados destinos?



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.3. Caracterización proceso productivo, en relación a la situación empresarial y de comercialización actual

- Describa el contexto empresarial de la UP a nivel organizacional, el proceso productivo y de comercialización actual del producto/servicio a ser promovido.
- FORMATO N° 3

2.4. Caracterización de potenciales beneficiarios

- Describir a una Familia representativa del ámbito de intervención
- Cuadro N° 7 (perfil de una familia productora)
- Características socio económicas
- Características de la unidad productiva

2.5. Árbol de objetivos

15° CONCURSO DE PROYECTOS
FORMATO N° 03

CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO DE GESTIÓN EMPRESARIAL/ ORGANIZACIONAL Y DE COMERCIALIZACIÓN ACTUALES

Producto/Servicio: _____

a. Caracterización de la gestión de la unidad productiva (Decisión de cultivos/oranzas, registros productivos, abastecimiento de insumos, acceso a financiamiento, etc.)

b. Caracterización de aspectos organizacionales (tipo y nivel de asociatividad, principales limitantes)

c. Descripción del proceso de comercialización (lugar de venta, presentación del producto/servicio, lugar de entrega, compradores actuales, precios, principales limitantes, etc.)

d. Principales actividades del proceso productivo

Actividad	Objetivo	Procedimientos	Insumos	Herramientas/ equipos	Mano de obra (jornal)

e. Ocurrencia de riesgos en los últimos 5 años y su impacto en la producción

Riesgo	Intensidad	Frecuencia	Reducción de producción (%)

f. Calendario de actividades del proceso productivo

Actividad	Cronograma (mes)												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	

g. Estructura de costos del proceso productivo actual

Actividad	Unidad	Cantidad	Costo (S/.)		Tipo costo*
			Unitario	Parcial	
Costo total (S/.)					

h. Principales Indicadores del proceso productivo (especial énfasis en las que serán modificadas por intervención del proyecto)

Indicador	Unidad	Valor actual

* Costo monetario: gastos de adquisición de insumos, equipos, servicios, etc. Costo no monetario: valorización de recursos que se obtienen de la propia unidad productiva (insumos, herramientas, mano de obra no remunerada).

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.6. Identificación de oportunidad de intervención

- Argumentos que respaldan la decisión de proponer el proyecto y la actividad productiva elegida.

2.7. Determinación de metas

Son de cumplimiento obligatorio y con penalización en caso de incumplimiento

- Cuadro N° 8

Producto/servicio	N° beneficiarios		Ingreso neto por beneficiario obtenido del producto/servicio promovido		Empleo generado	
	Seleccionados	Capacitados	Actual	Esperado	Actual	Esperado
			(s/.)		(N° puestos de trabajo)	
1.						
2.						

RECUERDE:

- Un proyecto productivo se justifica cuando existe(n) comprador(es) interesado(s) en adquirir producción y dispuesto(s) a suscribir compromiso(s) o intención(es) de compra.
- Existen condiciones naturales, tecnológicas y socioeconómicas favorables para la producción conforme a los requerimientos del comprador.
- Existe una brecha entre los requerimientos del comprador y la oferta actual de los productores, que puede ser superado gracias a la intervención del proyecto.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Descripción de la propuesta técnica

3.1.1. Estrategia de intervención

- Diagrama de flujo de la estrategia

3.1.2. Proceso productivo, de gestión empresarial/organizacional y de comercialización a ser promovidos

- Describa el proceso productivo de gestión empresarial y de comercialización resaltando los cambios respecto al proceso actual.
- Formato N° 4
- Cuadro N° 9: Indicadores c/s proyecto

3.1.2. Experiencias exitosas que respaldan la propuesta

- Demostrar que los cambios en indicadores son técnicamente factibles.

15° CONCURSO DE PROYECTOS

FORMATO N° 04

CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO DE GESTIÓN EMPRESARIAL/ ORGANIZACIONAL Y DE COMERCIALIZACIÓN A SER PROMOVIDOS

Producto/Servicio: _____

a. Gestión de la unidad productiva a ser promovida

b. Gestión organizacional a ser promovida

c. Proceso de comercialización a ser promovido (lugar de venta, presentación, lugar de entrega, compradores, precio esperado, etc.)

d. Principales actividades del proceso productivo propuesto

Actividad	Objetivo	Procedimientos	Insumos	Herramientas/ equipos	Mano de obra (jornal)

e. Principales riesgos y plan de contingencias

Riesgo	Potencial impacto	Medida de mitigación

f. Calendario de actividades del proceso productivo propuesto

Actividad	Cronograma (mes)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

g. Estructura de costos del proceso productivo a promover

Actividad	Unidad	Cantidad	Costo (S/.)		Tipo costo ¹⁰
			Unitario	Parcial	
Costo total (S/.)					

h. Principales indicadores del proceso productivo (especial énfasis en las que serán modificadas por la intervención del proyecto)

Indicador	Unidad	Valor actual

¹⁰ Costo monetario: gastos de adquisición de insumos, equipos, servicios, etc. Costo no monetario: valorización de recursos que se obtienen de la propia unidad productiva (Insumos, herramientas, mano de obra no remunerada).

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Convocatoria y selección de beneficiarios

3.2.1. Promoción y convocatoria

- Estrategia de información a población objetivo (beneficios, requisitos, procedimientos).
- Actividades, medios y materiales de difusión a ser utilizados.

3.2.2. Selección de beneficiarios

- Procedimiento debe considerar la evaluación de familia y la unidad productiva.
- Ficha postulación : 3 secciones (inf. familiar, unidad productiva y producto/servicio a promover.
- Criterios de selección de beneficiarios. ficha de evaluación y tabla de valoración. Anexo 9.5
- Constancias de identificación de beneficiarios y relación de potenciales beneficiarios equivalente a 20% de meta (FORMATO N° 5).

15° CONCURSO DE PROYECTOS
FORMATO N° 05
CONSTANCIA DE IDENTIFICACION DE BENEFICIARIOS

Lima, ____ de _____ del 2015

Señores
FONDO NACIONAL DE CAPACITACIÓN LABORAL Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO
FONDOEMPLEO
Av. República de Panamá N° 3030 Piso 12-B, San Isidro – Lima
Presente.-

Yo, [Nombre del representante de la comunidad, autoridad local, organización de productores], identificado con DNI [N° DNI], domiciliado en [Comunidad/localidad, distrito, provincia, región], en mi calidad de [cargo], declaro bajo juramento que:

Tengo conocimiento que la institución [Nombre de la institución proponente], presentará al 15° Concurso de proyectos de FONDOEMPLEO el proyecto denominado [Título del proyecto] que incluye a la [Comunidad/localidad/organización] como beneficiaria.

Al respeto declaro que los [pobladores/socios] de la [Comunidad/localidad/organización] han sido informados sobre las actividades que el proyecto implementará si obtiene el financiamiento de FONDOEMPLEO.

Asimismo declaro que [N°] familias manifestaron su deseo de ser considerados como beneficiarios del proyecto. Como muestra de dicha voluntad [N°] jefes de familia registraron sus datos personales en la relación adjunta.

Atentamente,

[Nombre y firma del representante]

RECUERDE:

- La selección e incorporación de beneficiarios debe ocurrir en los primeros meses de ejecución del proyecto, antes del inicio de actividades de capacitación y asistencia técnica.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

3.3.1. Mejora de competencias para la gestión empresarial

a. Estrategia

- Describir los Cambios a ser generados en beneficiarios para mejorar la gestión empresarial de sus unidades productivas y de la actividad productiva/servicio propuesto.
- Cambios a ser generados en directivos de organizaciones para mejorar la gestión
- Estrategias deben implementarse desde etapas iniciales del proyecto.

b. Plan de capacitación

- Cuadros Nº 10 y 11 (Beneficiarios y Directivos)
- Incluya un Cuadro por cada tema.

Tema N° 1		
Objetivo		
Contenido		
Metodología		
Perfil del Capacitador		
N° de Horas		
N° de Sesiones		
C.U. de Capacitación (por Horas o sesión)		
Costo Total de la Capacitación (S/.)		
Lugar de la Capacitación	Tipo de Participante	N° de Participantes

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

3.3.1. Mejora de competencias para la gestión empresarial

c. Plan de asistencia técnica

- Cuadros N° 12 y 13
(Beneficiarios y Directivos)

N° de Visitas	Actividad	Temas	Responsable de la Asistencia Técnica	Lugar	Fecha Prevista (mes)	N° de Horas	N° de Sesiones	C.U. (por hora o sesión) (*)	Costo Total S/.

(*): C.U.: Costo Unitario

3.3.2. Mejora sostenible de la productividad de la unidad productiva o servicio

a. Estrategia

- Cambios que generará en los beneficiarios la unidad productiva o en el proceso productivo para mejorar productividad y/o calidad del producto/servicio promovido.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

b. Plan de capacitación

- Cuadro Nº 14
- Incluya un cuadro para tema de capacitación

Tema N° 1		
Objetivo		
Contenido		
Metodología		
Perfil del Capacitador		
N° de Horas		
N° de Sesiones		
C.U. de Capacitación (por Horas o sesión)		
Costo Total de la Capacitación (S/.)		
Lugar de la Capacitación	Tipo de Participante	N° de Participantes

c. Plan de asistencia técnica

- Cuadro Nº 15

Nota: incluya un cuadro para cada tema de capacitación

N° de Visitas	Actividad	Temas	Responsable de la Asistencia Técnica	Lugar	Fecha Prevista (mes)	N° de Horas	N° de Sesiones	C.U. (por hora o sesión) (*)	Costo Total S/.

(*): C.U.: Costo Unitario

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

d. Mejora del potencial productivo

CUADRO N° 16. Insumos, herramientas y materiales de unos individual

N° beneficiarios que recibirán donación*					
Insumos/ materiales/ herramientas	Unidad	Cantidad	Precio unitario (S/.)	Costo parcial (S/.)	Fuente financiamiento
Total					

CUADRO N° 17. Equipo e infraestructura de uso individual, a ser donados a beneficiarios,

N° beneficiarios que recibirán donación*					
Equipo/ infraestructura	Unidad	Cantidad	Precio unitario (S/.)	Costo parcial (S/.)	Fuente financiamiento
Total					

CUADRO N° 18. Equipo e infraestructura a ser donados para uso colectivo

N° beneficiarios favorecidos					
Equipo/ infraestructura	Unidad	Cantidad	Precio unitario (S/.)	Costo parcial (S/.)	Fuente financiamiento
Total					

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

3.3.3. Mejora de competencias para la comercialización

a. Estrategia

- Describa cambios que generará en beneficiarios y organizaciones para mejora de comercialización del producto/servicio promovido.

b. Plan de capacitación

Cuadro N° 19

Tema N° 1		
Objetivo		
Contenido		
Metodología		
Perfil del Capacitador		
N° de Horas		
N° de Sesiones		
C.U. de Capacitación(por Horas o sesión)		
Costo Total de la Capacitación (S/.)		
Lugar de la Capacitación	Tipo de Participante	N° de Participantes

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.4. Análisis de riesgos y plan de contingencias

- Factores externos, que escapan al control del proyecto, que podrían poner en riesgo la efectividad de las actividades del proyecto para el logro de los productos de acuerdo a lo proyectado.
- Analice el potencial impacto de cada factor y diseñe medidas de mitigación en concordancia con su importancia.
- Cuadro N° 23 (Prob: Probabilidad, Imp: Impacto, Sev: Severidad=ProbabilidadxImpacto)

Descripción del Riesgo	Prob.	Imp.	Sev.	Responsable	Respuesta al Riesgo	Disparador	Contingencia

untuación	Impacto	Probabilidad[1]
MUY BAJO	1	0-20%
BAJO	2	20-40%
MEDIA	3	40-60%
ALTA	4	60-80%
MUY ALTA	5	80-100%

Rango	Severidad
Tipo 1	0 - 1.25
Tipo 2	1.25 - 2.50
Tipo 3	2.50 - 3.75
Tipo 4	3.75 - 5.00

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.4. Análisis de riesgos y plan de contingencias

N°	Descripción del Riesgo	Prob.	Imp.	Sev.	Responsable	Respuesta al Riesgo	Disparador	Contingencia
1	Demora en la obtención de licencias para la construcción y funcionamiento de la planta	0.7	5	3.5	Jefe de Proyecto	Seguimiento permanente al trámite de la Licencia. Reunión para resolver las observaciones al trámite.	Retraso de 20 días de los permisos y licencias. Observaciones de la Municipalidad Local.	Reprogramación de las actividades ligadas a dicho producto
2	Demora en la autorización del uso del agua	0.6	5	3	Jefe de Proyecto	Seguimiento permanente al trámite de autorización del uso del agua. Reunión para resolver las observaciones al trámite.	Retraso de 20 días de los permisos. Observaciones del Autoridad Local del Agua - ALA.	Reprogramación de las actividades
3	Conflicto entre los miembros de la Asociación de Productores de Quinua.	0.5	4	2	Especialista en Gestión Empresarial u Organizacional	Reuniones bimestrales con los asociados para atender demandas y solucionar conflictos. Reunión extraordinaria con los interesados en conflicto.	Notificación de inconformidad o queja por parte de miembros de la Asociación. Amenaza de renuncia a la Asociación.	Negociación con miembros de la Asociación. Mejorar el Plan o mecanismos de Comunicaciones con los interesados.

Ejemplo referenciales

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

4.1.1. PRODUCTOS

Los productos, constituyen cambios que busca generar el proyecto en los beneficiarios, en las unidades productivas/servicios y/o e el ámbito de intervención del proyecto.

- Representan los resultados intermedios que un conjunto de actividades aportan para el logro del objetivo a nivel de COMPONENTE.
- Por lo general, están asociados con los medios secundarios del árbol de objetivos.
- Deben reflejar cambios verificables en beneficiarios y/o sus organizaciones, que tengan relación causa – efecto con objetivos a nivel de COMPONENTE, en relación a la gestión empresarial, mejora de productividad y/o comercialización.

RECUERDE:

- Utilice el formato de Marco Lógico incluido en el Sistema Presupuestal (MS Excel).

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

Componente 1. Mejora de las competencias de los beneficiarios y sus organizaciones para la gestión empresarial.

- PRODUCTO 1.1. Beneficiarios seleccionados
- PRODUCTO 1.2. Beneficiarios capacitados gestionan empresarialmente sus unidades productivas o de servicio
- PRODUCTO 1.3. Beneficiarios y organizaciones acceden a servicios locales de apoyo a la gestión productiva y comercial.

Componente 2. Mejora sostenible de la productividad de la unidad productiva o servicio.

- PRODUCTO 2.1. Beneficiarios con competencias técnicas fortalecidas para el manejo del [producto/ servicio].
- PRODUCTO 2.2. Unidad productiva con potencial para la producción del [producto o servicio] mejorada.
- PRODUCTO 2.3. Beneficiarios obtienen productos que responden a las exigencias del mercado destino.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

Componente 3. Mejorar las competencias de los beneficiarios y sus organizaciones para la comercialización

- PRODUCTO 3.1. Beneficiarios u organizaciones con competencias técnicas fortalecidas implementan plan de comercialización del [producto/servicio].
- PRODUCTO 3.2. Beneficiarios y organizaciones acceden a la infraestructura y logística de comercialización
- PRODUCTO 3.3. Beneficiarios amplían acceso a mercados en mejores condiciones.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.2. Descripción de Actividades

Recomendaciones para la descripción:

- Objetivo o resultado que aportará dicha actividad, precisando la meta.
- Metodología o procedimiento
- RRHH encargado de la ejecución de la actividad
- RRHH encargado de supervisar la actividad
- Logística e insumos necesarios
- Lugar de realización
- Nº participantes (beneficiarios, colaboradoras, etc.)

RECUERDE:

- FONDOEMPLEO ha preestablecido un conjunto de Componentes, Productos y Actividades, los cuales deben ser considerados por los proyectos, según sea necesario.
- No es posible la inclusión de Componentes adicionales.
- La inclusión de una Actividad y/o Producto no contemplado, deberá ser ampliamente sustentada en relación a su contribución al logro de los objetivos propuestos.

V. RECURSOS HUMANOS Y LOGÍSTICA

5.1. Recursos humanos

5.1.1. Equipo técnico

Cuadro N° 24

Puesto	Funciones a desarrollar	Perfil profesional requerido	
		Competencias técnicas	Experiencia profesional
Jefe proyecto			
Técnicos o Especialistas (debidamente justificados y de acuerdo a la estrategia del proyecto)			
Asistente de proyecto (técnico/administrativo)			

5.1.2. Consultorías

Cuadro N° 25

Consultoría	Resultados/ Productos	Duración (meses)	Costo servicio (\$/.)	Perfil profesional requerido	
				Competencias técnicas	Experiencia profesional

5.1.3. Contrapartida

Cuadro N° 26

Personal/Puesto	Actividades a desarrollar	Duración (Meses)	Dedicación (%)	Institución aportante

RECUERDE:

- Equipo técnico: contrato por planilla (instituciones privadas) o CAS (instituciones públicas), dedicación a tiempo completo y residencia en ámbito de intervención del Proyecto.
- En la columna Costo servicio (Cuadro N° 25), desagregar los principales costos de cada servicio.

V. RECURSOS HUMANOS Y LOGÍSTICA

5.2. Logística

5.2.1. Equipo y mobiliario

Cuadro N° 27

Equipamiento /mobiliario	Cantidad	Institución aportante

5.2.2. Materiales de escritorio y combustible

Cuadro N° 28

Actividad	Material de escritorio/ combustible	Cantidad

RECUERDE:

- Los materiales de escritorio y combustibles sólo se presupuestan en Componente 6.

VI. PRESUPUESTO

6.1. Resumen del presupuesto

- Cuadro N° 29

Fuente	Monto (S/.)
FONDOEMPLEO	
Institución proponente	
Institución aportante 1	
Institución aportante n	
Total	

6.2. Aportes de contrapartida

- Cuadro N° 30

Actividad	Descripción del aporte	Monto (S/.)	Tipo de aporte (M/NM)	Periodo utilización (mm/aa)	Institución aportante

6.3. Indicadores de rentabilidad y costo beneficio

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Costo promedio de capacitación por persona = $\frac{\text{Costo total del proyecto (*)}}{\text{N}^\circ \text{ personas capacitadas}}$

RECUERDE:

- Aporte de contrapartida (monetaria/ no monetaria) $\geq 10\%$ monto solicitado a FONDOEMPLEO y respaldada con cartas de compromiso, según formato.
- (*): Sin considerar aporte de beneficiarios.
- Información debe ser consistente con lo incluido en el sistema presupuestal.

VII. EXPERIENCIA INSTITUCIONAL

7. 1. Experiencia en gestión de proyectos de desarrollo productivo (Cuadro N° 31)

Título del Proyecto	Ámbito intervención	Monto total proyecto (S/.)	Duración (mm/aa – mm/aa)	Fuente financiamiento	Beneficiarios	Principales resultados logrados

7. 2. Experiencia capacitación o AT en producto/servicio a ser promovido (Cuadro N° 32)

Ámbito intervención (Región)	Tema de capacitación/ asistencia técnica	Público objetivo	Presupuesto (S/.)	Duración (meses)	Principales resultados logrados

7.3. Experiencia en AT para comercialización de producto/servicio promovido (Cuadro N° 33)

Ámbito de intervención	Público objetivo	Producto/ Servicio	Presupuesto (S/.)	Duración nm/aa – mm/aa)	Principales resultados logrados

7.4. Logística de Institución Proponente (Cuadro N° 34)

Infraestructura, equipamiento, bienes, insumos	Cantidad

VIII. SOSTENIBILIDAD

- Actividades que serán implementadas para reforzar la sostenibilidad de los cambios impulsados por el proyecto.
- Estas actividades deben estar incorporadas en el marco lógico.
- Jefe de Proyecto: responsable directo.
- Deben ser iniciadas, a más tardar, 6 meses antes de la culminación del proyecto.

- 9.1. Cartas de intención de compra/adquisición: FORMATO N° 2
- 9.2. Caracterización del proceso productivo, gestión empresarial/organizacional y comercialización actuales: FORMATO N° 3
- 9.3. Descripción del proceso productivo a promover por el proyecto: FORMATO N° 4
- 9.4. Modelo de ficha de postulación de beneficiarios
- 9.5. Ficha de evaluación de beneficiarios y tabla de valoración
- 9.6. Carta de identificación de beneficiarios: FORMATO N° 5
- 9.7. Cartas de compromiso de contrapartida: FORMATO N° 6, 7 y 8

MUCHAS GRACIAS...